
DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



SEITE 06

VOLLTREFFER

Im Visier: Rückblick auf die Topthemen des
3. Augsburger Maklerkongresses 2017
und die Highlights der SDV Experten-Tour



Armin Christofori, Vorstandspräsident der SDV AG

TERMINE:

13. Juni, Leipzig
27. Juni, Hamburg
6. Juli, Düsseldorf
14. Juli, Augsburg

MAKLER MEETS COMPANY

Die Gelegenheit für unsere Kooperationspartner: Treffen Sie uns in einer Stadt in Ihrer Nähe und erfahren Sie bei unserer Roadshow alles, was Sie wissen müssen: Neuigkeiten der SDV AG sowie Produktvorstellungen der Versicherer. Nebenbei können Sie sich mit Ihren Kollegen vernetzen und sogar „gut beraten“ Punkte sammeln.

Jetzt anmelden unter: www.sdv.ag/veranstaltungen

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

INHALT

SDV INTERN

04 JOURNAL

06 VOLLTREFFER

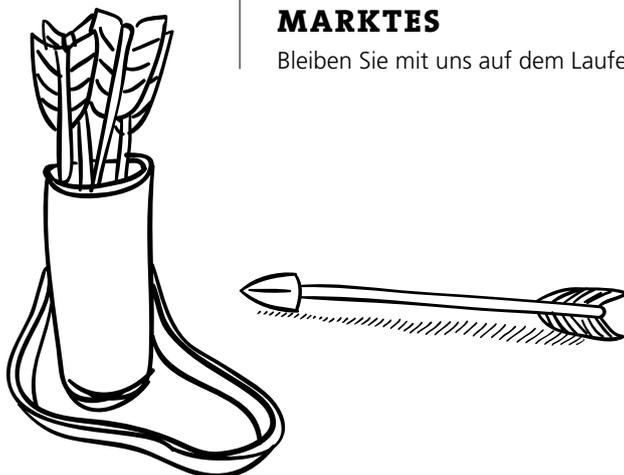
Rückblick auf die Topthemen
des 3. Augsburger
Maklerkongresses 2017
und die Highlights der SDV
Experten-Tour

13 SDV IM FOKUS

Die Gewerbeplattform
der SDV AG

15 SDV IM FOKUS

Aus dem Leben eines
Versicherungsmaklers



WEITERBILDUNG

16 WORK-LIFE-BALANCE IM DIGITALEN ZEITALTER

Schützen Sie sich vor Burn-out!

18 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Datenschutzerklärungen im
Versicherungsvertrieb

22 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Können Rechtsanwälte wirklich loyal
gegenüber dem Vermittler sein?

25 NEUIGKEITEN DES VERSICHERUNGS- MARKTES

Bleiben Sie mit uns auf dem Laufenden.

VERSICHERUNGEN

26 CONTINENTALE

Lebenslanges Einkommen
für lebenslange Fixkosten

28 VHV VERSICHERUNGEN

Privathaftpflicht schützt auch
Drohnenbesitzer

30 ALLIANZ IV

Wer zielt, trifft besser

38 VORSCHAU & IMPRESSUM

JOURNAL



Editorial

Einfach nur: Danke!

Sie kennen das Gefühl bestimmt: Ein Kunde kommt, etwa nach einem Schadensfall, zu Ihnen und sagt: „Danke. Ohne Ihre gute Beratung stünde ich nun vor dem finanziellen Ruin.“

Wir fühlen uns gerade ebenso: Denn die Resonanz auf unseren, bereits zum dritten Male stattfindenden, Maklerkongress war schlichtweg überwältigend. Bereits im Vorfeld konnten wir zahlreiche Anmeldungen verzeichnen und wurden von den Nachmeldungen am Veranstaltungstag noch zusätzlich überrascht. Dass die Teilnehmerzahl sich gegenüber dem letzten Jahr schlussendlich fast verdreifacht hat und Makler bis zu 500 Kilometer Anreise in Kauf genommen haben, ist jedoch mehr als nur ein Erfolg für uns. Es ist ein riesiges Kompliment für die tägliche Arbeit unserer Mitarbeiter.

Auch die Präsentation unserer neuesten „Babys“, der SDV App für den Makler sowie der Endkunden-App myInsure, stieß auf überwältigende Resonanz. Die meisten Teilnehmer holten sich noch vor Ort den Zugangscodes für die SDV App. Seither verzeichnen wir stetig ansteigende Downloadzahlen. Dies bestärkt uns noch zusätzlich, dass wir auf dem richtigen Weg sind und gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern das neue digitale Zeitalter einläuten werden.

Aus diesem Grund möchten wir uns bei Ihnen bedanken: Durch Ihr Feedback helfen Sie uns, unsere Arbeit stetig zu verbessern. Zögern Sie also nicht, uns anzusprechen, gerne mit Lob, aber auch mit Kritik.

Ihr Armin Christofori



Konjunkturfrühling

Der GDV prognostiziert in der Broschüre „Konjunktur und Märkte“ ein Wachstum von über einem Prozent für die Versicherungswirtschaft. Der Konjunkturaufschwung lässt vor allem positive Impulse für die Schadens- und Unfallversicherung erwarten, wohingegen die Nachfrage bei den Lebensversicherungen dank der Niedrigzinsphase weiter sinken dürfte.

Das sind die online am häufigsten gesuchten Versicherungen

Der Dienstleister Mediaworks hat die Suchanfragen bei Google analysiert. Die tatsächlich in absoluten Zahlen meistgesuchten Produkte sind:

1. **Rentenversicherung** (135.000)
2. **Reiserücktrittsversicherung** (110.000)
3. **Rechtsschutzversicherung** (90.500)
4. **Kfz-Versicherung** (90.500)



Miteinbezogen wurden 200 Versicherer.

Die komplette Studie ist auf

www.blog.mediaworx.com einsehbar.

Fast jede 10. Schadensmeldung weist Ungereimtheiten auf

Die Zahl steht für sich, auch wenn Ungereimtheiten nicht gleich Versicherungsbetrug bedeuten. Nach Meldungen des GDV hinterlässt fast jede 10. Schadensmeldung zumindest aber Fragezeichen. Ob das widersprüchliche Angaben oder sogar manipulierte Kaufbelege sind: Immer häufiger müssen Meldungen genauer geprüft werden.



"Give me the non-smokers rate. I only smoke when I'm visiting you."

Geissens beerdigen Auto

Weil die Versicherung ihren Schadensfall nicht regulierte, protestierte die bekannte TV-Familie medienwirksam dagegen. Mit Bagger und Schaufeln beerdigten die Geissens eines ihrer Fahrzeuge, das bei einem Unfall vom Hausmeister der Familie zu Schrott gefahren worden war. Warum die Regulierung des Schadens von der GENERALI-Versicherung abgelehnt worden war, ist nicht bekannt.



GDV startet Verbraucherportal

Auf seiner neuen Online-Plattform „Die Versicherer“ möchte der GDV unterhaltsame und informative Tipps rund um das Thema Versicherungen zur Verfügung stellen. In einer Rubrik können sich Verbraucher auch direkt mit Fragen an einen Versicherungsmakler wenden.

Quelle: GDV
(Screenshot aus www.dieversicherer.de/versicherer)

Der aktuelle Fall

Unfall mit Sommerreifen

Eine Kaskoversicherung hatte einen Unfallschaden nur anteilig übernommen, da der Verursacher im Januar mit Sommerreifen unterwegs gewesen war. Für die Versicherung ein klarer Fall des Einwandes grober Fahrlässigkeit. Allerdings verlor sie den Rechtsstreit dennoch vor Gericht, denn: Es wurde nicht der Nachweis erbracht, dass der Unfall sich aufgrund der falschen Bereifung ereignet hatte. Übrigens: Dieser Rechtsstreit hätte vermieden werden können, hätte der Versicherungsnehmer eine Versicherung abgeschlossen, die auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit verzichtet.

MAKLER MEETS COMPANY

- ▶ Leipzig 13. Juni 2017
- ▶ Hamburg 27. Juni 2017
- ▶ Düsseldorf 6. Juli 2017
- ▶ Augsburg 14. Juli 2017



Anmeldung unter

www.sdv.ag/
veranstaltungen

Die Welt in Zahlen

56%

aller Deutschen können sich vorstellen, eine Versicherungspolice komplett online abzuschließen.

(Quelle: GDV)

IMPRESSIONEN

VOM MAKLERKONGRESS



Der Maklerkongress in Zahlen:

- ▶ Über 400 Teilnehmer
- ▶ Mehr als 500 Teilnehmer im Live-Stream
- ▶ 55 Vorträge
- ▶ Weitesten Anreise: 960 km

►► Die Idee hinter dem Maklerkongress ist es, dass wir möglichst viel Wissen den Menschen komprimiert zur Verfügung stellen möchten. An einer Stelle, möglichst viel Information, in kürzester Zeit. ◀◀

Armin Christofori





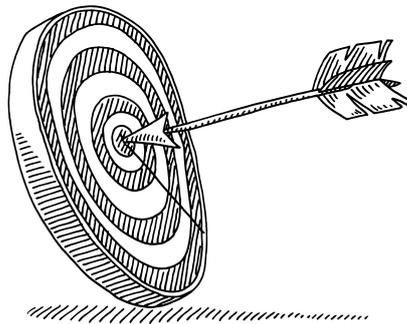
►► Von 0 auf 100: Der Startschuss in die digitale Welt ◀◀

Gerhard Lippert, Thomas Müller, Armin Christofori



►► **Vielen Dank für Ihr Kommen!** ◀◀





COME TOGETHER

Neue Zeiten – neue Chancen: Von 0 auf 100 in die digitale Zukunft

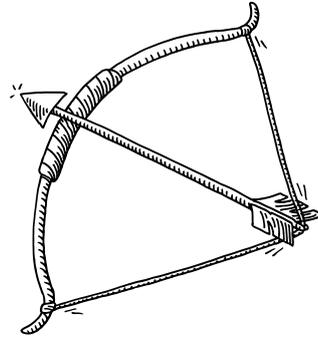
Die digitale Welt macht's möglich: Neben den vielen Teilnehmern des 3. Augsburger Maklerkongresses gab es zusätzlich noch jede Menge weitere Zuschauer, die den Vortrag von Vorstandssprecher Armin Christofori gebannt verfolgten. Live-Stream heißt das Zauberwort. In Echtzeit konnten selbst jene, die nicht in Augsburg dabei sein konnten, dem spannenden Vortrag beiwohnen. Der Beweis: Noch während die neuen App-Lösungen der SDV AG präsentiert wurden, stiegen die Downloadzahlen im App-Store und im Google Play-Store rasant an.

Wir nehmen Sie mit in die digitale Welt

Aber nicht nur die Kommunikationsformen verändern sich. Der ganze Versicherungs-Markt ist in „digitaler Bewegung“. Neue Vertriebsformen sind auf dem Vormarsch, die man vor fünf Jahren noch nicht einmal kannte, die nun aber in kürzester Zeit höchste Aufmerksamkeit erregen. Makler konkurrieren mit Insurtechs und Unternehmen, die mit riesigen Marketingbudgets auf Kundenfang gehen.

Auf der anderen Seite sind wir Versicherungsmakler Teil einer Branche, die in Sachen Technik viel Nachholbedarf hat, was allein schon die Tatsache beweist,

dass es in Deutschland ungefähr 50.000 Versicherungsmakler gibt, aber bis dato nur 8.000 Lizenzen für Maklerverwaltungsprogramme verkauft wurden. Da stellt sich schon – überspitzt formuliert – die Frage, wo genau man mit der Digitalisierung anfangen muss. Denn dass man endlich damit anfangen muss, das steht fest.



Makler versus Insurtechs

Was ist eigentlich die Idee, die hinter diesen Unternehmen steckt? Können sie halten, was sie versprechen? Immerhin ist eines klar: Insurtechs polarisieren und haben den Markt ordentlich aufgemischt. Es stellt sich daher die Frage: Sind Insurtechs nur ein vorübergehendes Phänomen oder bedeuten sie nachhaltige Veränderung? Ein Rückblick auf den Neuen Markt zeigt: Von diesem Hype übrig geblieben sind einzig die Technologien (wie Biotechs oder Mobilfunk), die den Markt angetrieben haben. Daraus kann man für die jetzige Situation Schlüsse ziehen – Technologie ja, aber sinnvoll eingesetzt und durchdacht. Das bringt uns zu unserer neuen Vertriebslösung, die wir entwickelt haben, nämlich der SDV Makler-App und der Endkunden-App myInsure.



Braucht es überhaupt noch eine weitere App?

Zugegeben, die Frage ist etwas flapsig formuliert, trifft aber den Kern. Natürlich haben wir uns dies bereits im Vorfeld gefragt. **Und unsere Antwort lautet: Nein, es braucht sogar ZWEI Apps, denn wir haben den Bedarf unserer Kunden verstanden.** Wir sehen uns als intermediären Partner, als Mittler zwischen Versicherungsmakler und seinem Kunden, möchten dabei aber nicht in den Vordergrund treten. Deshalb haben wir eine App für unsere Kooperationspartner entwickelt und eine App, die diese ihren Endkunden zur Verfügung stellen können, aber nicht müssen.

Ihr
neues
Büro



...für Kunden



...für Makler

zum App-Store



für Kunden



für Makler

zum Google Play-Store



für Kunden



für Makler

Unser Ansatz: Hybride Beratung

Zurück zu den Insurtechs, die einen Nachteil haben, wie Armin Christofori im Interview mit dem Branchenmagazin Pfefferminzia ausführte:

„Aus den Beobachtungen, die wir gemacht haben, haben wir natürlich Schlüsse abgeleitet. Wir sehen den Makler weiter als Mittler zum Kunden. Wir versetzen den Makler technisch in die Situation, alle Vorteile der neuen Geschäftsmodelle selbst und auch für seine Kunden nutzbar zu machen und stellen ihn in den Mittelpunkt unserer Bemühungen.“ (Armin Christofori – Pfefferminzia 15. März 2017)



Denn: Bei den Insurtechs gibt der Kunde die Vertragsbeziehung zu seinem Versicherungsmakler auf. Viele, wie z. B. Knip bieten keine Vertragsverwaltung, die persönliche Beratung fehlt. Das ist vielen Versicherungsnehmern nicht klar. Schon allein aus diesem Grund steht zu vermuten, dass die Downloadzahlen der Insurtechs trotz enormem Marketingaufwand stagnieren werden. Viele Versicherer durften sich auch schon mit vermehrten Bestandsrückübertragungen auseinandersetzen.



Das heißt für uns: Der Versicherungsnehmer möchte eben nicht auf seinen Versicherungsmakler verzichten, zumindest nicht jeder. Persönliche Interaktion, Kompetenz und emotionale Bindung des Kunden sind Punkte, die zu vernachlässigen mindestens grob fahrlässig ist. Daher unser Ansatz der hybriden Beratung.

Was können unsere Apps, was andere Apps nicht können?

Unsere Apps erleichtern die tägliche Arbeit. Das zeigt sich allein schon daran, dass der Makler mit Eingeben des Zugangscodes (über unseren Kundenservice erhältlich) sofort loslegen kann. Alle über uns eingereichten Verträge sind automatisch vorbefüllt. Gleiches gilt für die Endkunden-App.

Die Idee der Insurtechs basiert auf der Idee, dass sich der Kunde am Wochenende oder abends auf die Couch setzt und anstatt die Sky-Konferenz zu schauen, seine Hausratversicherung eintippt oder einen Real-Gläubigerwechsel veranlasst. Das Manko daran: Versicherungen sind in Deutschland einfach nicht „cool“ oder gar „sexy“.

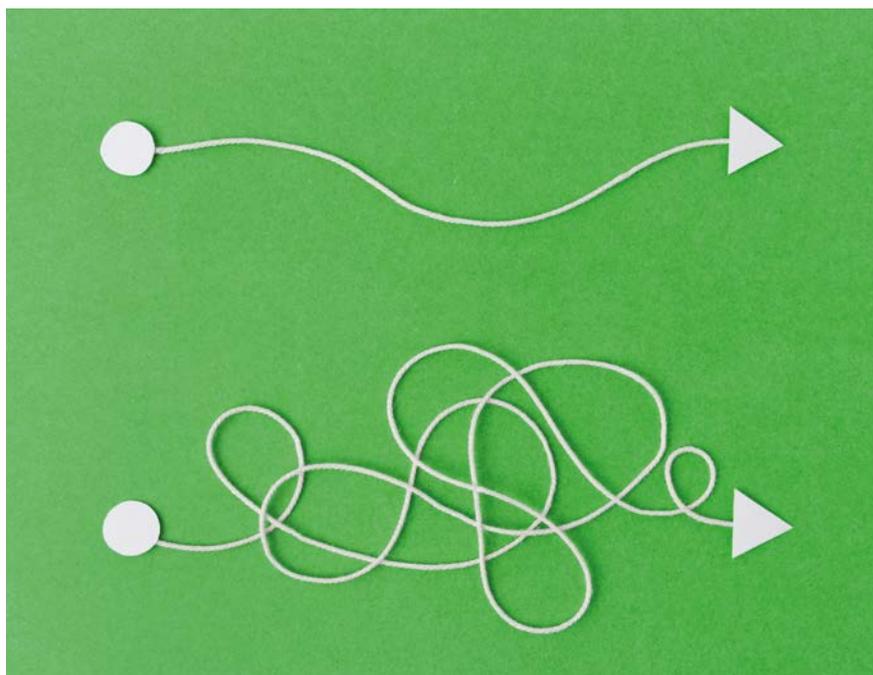
Wir als Servicedienstleister haben unsere Kunden verstanden und machen Ihnen Ihre ersten Schritte in der digitalen Welt möglichst einfach.

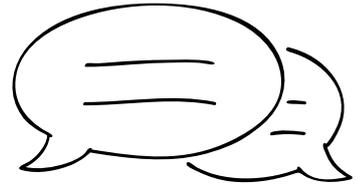
Keine Bedenken



Aber: Sie müssen unsere App nicht verwenden, Sie müssen sie auch nicht all Ihren Kunden zur Verfügung stellen. Schließlich haben Sie es als Ansprechpartner Ihrer Versicherungsnehmer in der Hand, wen Sie auf die App aufmerksam machen und wem Sie den Zugangscodes mitgeben.

Zudem müssen Sie auch nicht ständig kontrollieren, ob eine wichtige Nachricht eingegangen ist. Wir haben unsere App so gestaltet, dass Dringliches, wie z. B. eine Schadensmeldung, gleichzeitig bei unserem Kundenservice eingeht. Sie sind hier also abgesichert. Auch gehen Schadensmeldungen Ihrer Kunden nicht ungeprüft an den Versicherer. Selbstverständlich können Sie hier zuvor noch Änderungen vornehmen.





Wie finden unsere Kooperationspartner die neue Vertriebslösung?

►► *Ich bin begeistert, besonders von der Präsentation der SDV App.* ◀◀

Yvonne Schürer, NFL

►► *Der hybride Ansatz gefällt mir sehr gut.* ◀◀

Thomas Merz, M&S Assekuranzservice UG

►► *Von der App verspreche ich mir einen Mehrwert für meine Kunden.* ◀◀

Alexander Kranzer, fibelo

►► *Wir werden die App ab sofort einsetzen.* ◀◀

Wolf-Dieter Jordan, OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH



WIR SIND HIER BEI „WÜNSCH-DIR-WAS“

Danke für Ihr ausführliches Feedback, das uns teilweise bereits während des Maklerkongresses erreicht hat. Die folgenden Punkte werden wir in der nächsten Zeit umsetzen:

- **Terminkalender**
- **Desktopanwendung** für den Innendienst (schnellere Änderung der Daten)
- **iPad-Optimierung**
- Wahlmöglichkeit für **Vergleichsrechner** durch den Makler
- **Familienverbund**
- Separater **Passwortschutz**
- **Push-up Benachrichtigung**
- **bAV-Verträge** (Einzelverträge können zur Neukundengewinnung genutzt werden)

Sie haben **noch ein wichtiges Feature**, das wir unseren Apps unbedingt verpassen müssen? Dann schreiben Sie uns unter info@sdv.ag, Stichwort: Feedback App



Die Gewerbeplattform der SDV AG

Vergleichsrechner für den Gewerbebereich gibt es erst seit kurzer Zeit. Die SDV AG bietet diese wirkliche Vertriebs erleichterung nun für ihre Kooperationspartner an. Unser Abteilungsleiter für Gewerbeversicherungen, Markus Wild, berichtet über den neuen Gewerbeversicherungsrechner:

Vergleichsrechner für den privaten Bereich gibt es viele. Warum sieht die Situation für Gewerbeversicherer anders aus?

►► Etwa vor zwei Jahren begannen die ersten Anbieter, Vergleichsrechner zu entwickeln. Schwierigkeiten bereiteten lange Zeit die hohen Datenmengen, die man den Rechnern zugrunde legen muss. Schließlich unterscheiden die Versicherer zum Beispiel allein im Bereich der Betriebshaftpflichtversicherung über hundert Betriebsarten, für die es dann jeweils auch noch unterschiedliche Tarifvarianten, individuelle Leistungseinschlüsse und Klauseln gibt. Trotzdem soll der Rechner für den Versicherungsmakler bedienbar sein.

Wo finden Versicherungsmakler den neuen Vergleichsrechner?

►► Unsere neue Gewerbeplattform finden unsere Kooperationspartner im Extranet: im SSO-Bereich ebenso wie bei den Gewerbeversicherungen.

Warum haben Sie sich gerade für diesen Vergleichsrechner entschieden?

►► Wir haben uns für einen Vergleichsrechner entschieden, der nutzerfreundlich ist. Schließlich wollen wir unserem Kunden Arbeit erleichtern, und sie nicht durch zahlreiche Abfragen unnötig verkomplizieren. Daher haben wir auf diesen Punkt oberste Priorität gelegt.

Wie funktioniert der Vergleichsrechner?

►► In den Sparten Betriebshaftpflicht, Vermögensschadenhaftpflicht, Geschäftsinhaltsversicherung, Elektronikversicherung, Firmenrechtsschutz und Cyberversicherung kann der Makler für einfache Betriebsarten nun selbst Angebote berechnen und deren Leistungsinhalte vergleichen. Direkt im Anschluss kann der Makler das gewünschte Angebot direkt online in Deckung geben. Selbstverständlich werden dabei alle notwendigen Vermittlerinformationen auch gleichzeitig an die SDV AG übermittelt, sodass das Backoffice den Abschluss eindeutig zuordnen kann.

Was kann der SDV Rechner, was andere Vergleichsrechner nicht können?

►► Wenn es sich um einen Mischbetrieb handelt oder die Risikoverhältnisse des Kunden zu komplex sind, so kann – ohne Neueingabe der Daten – eine Anfrage an unser Back-Office gesendet werden. Dieses holt dann, wie bisher auch, individuelle Angebote bei den geeigneten Versicherern ein. Andere Rechner liefern dagegen in solchen Fällen einfach kein Ergebnis und der Makler muss wieder bei Null beginnen. Zum gerade genannten Punkt kommt ein weiteres Highlight: Bislang

mussten Partner bei Anfragen die haus eigenen Anfrageformulare verwenden oder für komplexere Themen sich erst im Vorfeld die spezifischen Risikofragebögen von der Fachabteilung geben lassen. In unserer neuen Plattform sind nun für die gängigsten Produkte, aber auch für exotische Risiken, gleich die richtigen Fragebögen hinterlegt. So sind dort z. B. auch Fragebögen zur Kfz-Rückrufkostenversicherung, zur Veranstalterhaftpflichtversicherung oder gar zu einer Kautionsversicherung abrufbar, um nur ein paar wenige zu nennen. Diese kann der Makler online ausfüllen und über die Plattform direkt in den Fachbereich senden – ein absolutes Novum.

Warum hat die SDV AG im Bereich Gewerbeversicherungen ihr Angebot ausgebaut?

►► Schauen Sie sich die nachfolgende Aufstellung an: Im Bereich der Gewerbeversicherungen liegt viel Potential brach, vor dem sich viele Makler auch aufgrund der Komplexität scheuen. Mit unserem Gewerbeservice ist die Versicherung von Gewerbetunden nun kein Hexenwerk mehr. Wir unterstützen unsere Makler, sei es durch den Vergleichsrechner, unser hoch qualifiziertes Backoffice oder unseren Gutachterservice.

Daten zum Gewerbemarkt

> 6 Mio.	Unternehmer, Selbstständige, Freiberufler, Handwerker und andere Gewerbetreibende bedeuten, dass jeder Makler > 10 % potenzielle Gewerbetunden in seinem Bestand hat.
25 Mrd. €	Prämienvolumen pro Jahr bedeutet, dass jeder Makler ein Potenzial von ~100.000 € pro Jahr hat.
33 Mio.	Verträge bedeuten, dass jeder Makler ~130 Policen in seinem Bestand haben sollte.
> 75%	der Gewerbetreibenden sind aktuell unterversichert oder fühlen sich nicht ausreichend beraten – Sie werden gebraucht!



» So zeigen Sie Kompetenz in der
Gewerbeversicherung.«

SDV IM FOKUS

SDV Gewerbeversicherungsservice

Herr SDV hat einen Termin mit einem seiner langjährigen Kunden. Dessen private Versicherungen laufen alle über Herrn SDV. Heute eröffnet ihm aber sein Kunde, dass er sich selbstständig gemacht und sein eigenes Unternehmen gegründet hat. Sogar Mitarbeiter hat er. Teure Maschinen. EDV. Da er sich privat gut versichert fühlt, möchte er sein Unternehmen ebenfalls bestmöglich absichern. Das soll Herr SDV übernehmen.

Herrn SDV bricht der kalte Schweiß aus. Gewerbeversicherungen? Nie gemacht, höchstens mal darüber von befreundeten Kollegen gehört. Viel Aufwand. Hohes Risiko. Aber: „Nein“ sagen möchte Herr SDV auch nicht.

Warum scheuen viele Makler vor diesem Bereich zurück? Die Zielgruppe der Selbstständigen ist viel heterogener als die Makler das aus dem Privatversicherungsbereich gewohnt sind. Start-up-Unternehmer, Freiberufler, Mittelständler, dazu noch die verschiedenen Branchen: Hier gibt es kein bestimmtes Schema, nach dem der Makler vorgehen kann. Darüber hinaus ist für die Versicherung mancher Branchen tiefer gehendes Fachwissen erforderlich.

Bei falscher Absicherung des Kunden droht eine Klage. Schlechtberatung, Falschberatung – der Makler bewegt sich in einem rechtlichen Minenfeld. Immer häufiger auch, wenn der Versicherer die Regulierung eines Schadens ganz oder teilweise ablehnt, wird der Versicherungsmakler gleich mitverklagt. Schön, wenn die Regulierungspraxis der Versicherer zu Lasten der Versicherungsmakler geht.

Zu Hause angekommen überprüft Herr SDV gleich seine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und überlegt, die Deckungssumme zu verdoppeln. Da kommt ihm eine Idee. **Aber natürlich, er wendet sich an die Spezialisten im Backoffice der Gewerbeabteilung.**

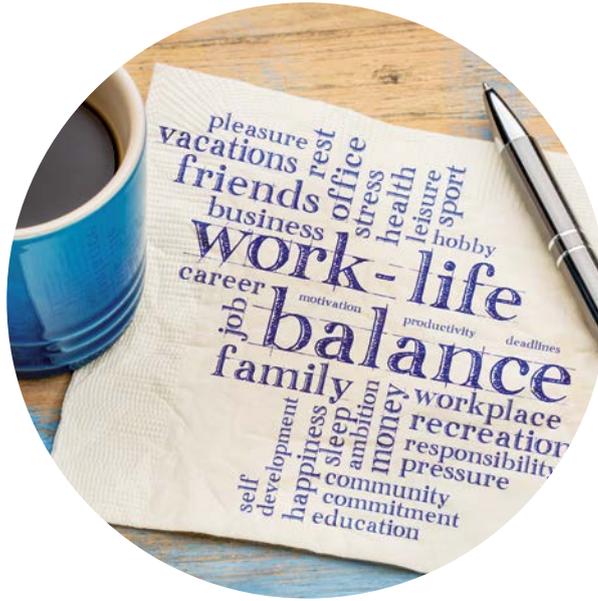


Die Spezialisten der SDV AG wissen ganz genau, für welchen Betrieb welche Versicherungen essentiell sind, ob ein Kunde nur eine reine Betriebshaftpflicht benötigt oder gar eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für evtl. Planungsfehler oder z.B. eine erweiterte Produkthaftpflicht, weil der Kunde Komponenten herstellt, die in der Fahrzeugindustrie weiterverarbeitet werden.

Das Backoffice kann dann einschätzen, ob der Makler die Angebote über die neue Plattform selbst erstellen kann oder ob eine individuelle Ausschreibung bei den Versicherern vorgenommen werden muss. Für den letzteren Fall sind in der Plattform die spezifischen Risikofragebögen hinterlegt, die der Makler online ausfüllen kann und über das Extranet dann an das Backoffice senden kann.

Im Anschluss daran holt die SDV AG im Wege eines Ausschreibungsverfahrens entsprechende Vergleichsangebote ein. Aufgrund der jahrelangen Erfahrung und der vorherrschenden Marktkenntnisse, wissen die Mitarbeiter der SDV AG genau, welche Versicherer für welche Branchen in Frage kommen und in welchen Produkten die einzelnen Anbieter ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben. Der Makler bekommt dann Angebote von drei unterschiedlichen Anbietern, die individuell und auf die Bedürfnisse des Kunden maßgeschneidert sind.

Durch sein pragmatisches und kompetentes Vorgehen hat Herr SDV seinen Kunden sehr beeindruckt. Dieser fühlt sich rundum gut abgesichert und empfiehlt ihn bei seinen Geschäftspartnern weiter. Damit hat sich Herr SDV ein ganz neues Geschäftsfeld erschlossen.



WORK-LIFE-BALANCE

Es ist einer der am häufigsten im Geschäftsleben artikulierten Ratschläge schlechthin: „Achte bitte mehr auf Deine Work-Life-Balance!“. Der (in der Regel selbstständige) Versicherungsmakler verfällt dann zumeist in eine Mischung aus Unverständnis und Resignation. Work-Life-Balance, das ist doch etwas, das sich ausschließlich Arbeitnehmer leisten können. Wie bitteschön soll es – gerade in Zeiten fortschreitender Digitalisierung – gelingen, neben Arbeit und Kunden auch noch sich selbst gerecht zu werden?

Selbst und ständig

Die Belastungen und Anforderungen potenzieren sich stetig. War man in früheren Zeiten schlichtweg nicht mehr erreichbar, wenn man seine Bürotür hinter sich abgeschlossen hatte, so ist heute genau das Gegenteil der Fall. Wenn nämlich die Privatkunden ihren wohlverdienten Feierabend einläuten, beginnt beim Makler dank ständiger Erreichbarkeit durch Smartphone und Co. die Rush Hour. Das Handy klingelt abends. Im Urlaub. Am Wochenende. E-Mails können überall und zu jeder Tages- und Nachtzeit abgerufen werden.

Und genau das erwarten Kunden zunehmend auch. Geprägt von Konzernriesen wie Amazon und Google gehört es mehr

und mehr zum Standardprogramm, dass E-Mails sofort beantwortet werden, Informationen überall abrufbar sind und Ansprüche prompt erfüllt werden.

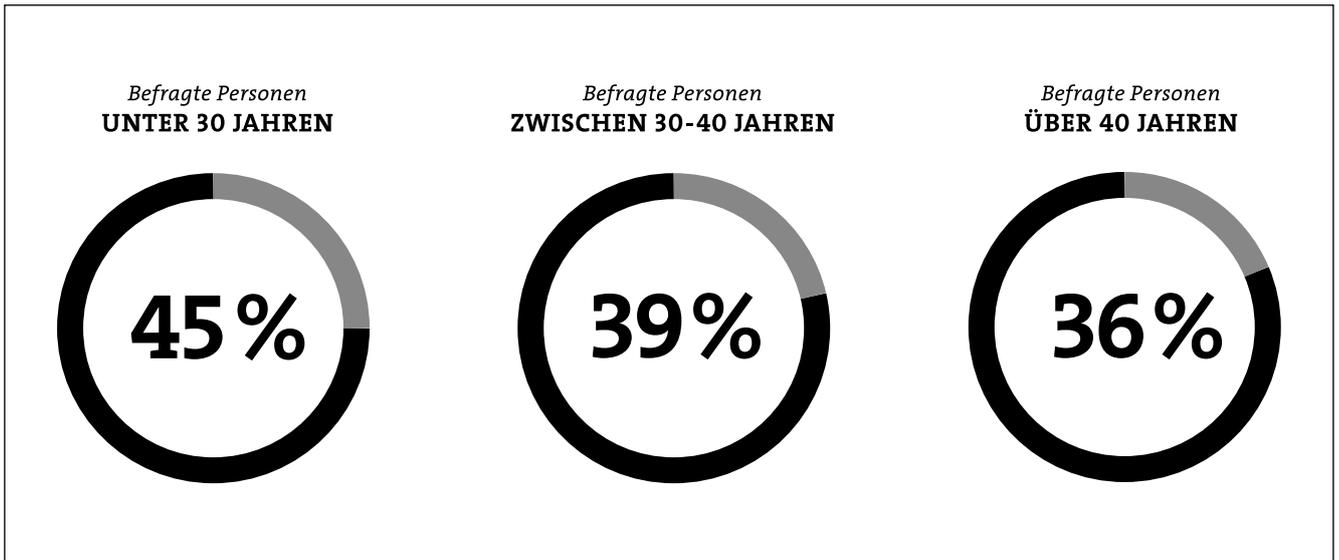
Willkommen in der Zwickmühle

Für den Makler ergeben sich hieraus existenzielle Fragen: Verliere ich Kunden, wenn ich Anfragen nicht innerhalb weniger Minuten beantworte? Muss ich ständig in den sozialen Netzwerken unterwegs sein, um den Draht zu meinen Kunden und den Anschluss an die Mitbewerber nicht zu verpassen? Ist es wirklich nötig, 24/7 erreichbar zu sein? Denn auf der anderen Seite der Medaille steht

das eigene Bedürfnis nach Erholung und Zeit – für sich und die Familie. Bedürfnisse, die Kunden allesamt kennen und durchaus auch für sich selbst in Anspruch nehmen.

Doch gerade für Menschen, die nicht in die digitale Wiege geboren wurden, ist der Ausgleich zwischen Arbeit und Freizeit schwer zu finden. In der Regel sind Versicherungsmakler selbstständig, auch das verschärft die Problematik, wie die Redensart von selbst und ständig zeigt. Wer soll denn all die E-Mails, Telefonate und Anfragen beantworten, wenn man es nicht selbst tut?

Viele Menschen sehen die tendenzielle Entwicklung der Arbeitsbelastung eher negativ, wie die folgende Grafik zeigt:



Zunehmend vermischt der Dauer-Online-Stress die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben.

Es drohen:

Überlastung

Verschlechterung des Immunsystems

Bluthochdruck

ÜBERGEWICHT

Diabetes

Kopfschmerzen

Depressionen

Tinnitus

Burn-Out

Krisen in Partnerschaft und Familie



Rechtzeitig die Reißleine ziehen.

Nun können wir dieses Problem für Sie nicht lösen, wir können Ihnen jedoch Hilfestellung geben. Denn wer seinen Körper über längere Zeit Dauerstress aussetzt, ohne für ausreichende Erholungsphasen zu sorgen, wird früher oder später an Leistungsfähigkeit einbüßen. Und dann überholt Sie die Konkurrenz. Garantiert.

Was können Sie für Ihre Work-Life-Balance tun?

- ▶ **Digital Detox:** Schalten Sie Ihre Geräte ab, legen Sie in Ihrer Freizeit bewusst alle Geräte weit weg.
- ▶ Lernen Sie „**Nein**“ zu sagen.
- ▶ Trennen Sie **Arbeit und Privates**.
- ▶ Nehmen Sie sich **bewusste Auszeiten** (z. B. Mittagessen NICHT am Schreibtisch).
- ▶ Reflektieren Sie **berufliche und private Ziele** regelmäßig und ändern Sie diese bei Bedarf.

Wir helfen Ihnen dabei!

Wir bieten zwar keine Yogakurse an, aber mit uns sind Sie kein Einzelkämpfer. Als SDV Kooperationspartner müssen Sie eben nicht alles selbst und ständig allein erledigen, sondern haben uns als starken Partner an Ihrer Seite. Wir übernehmen Ihr Backoffice, Ihre Kunden- und Vertragsverwaltung, Provisionsabrechnungen, Angebots-Sofort-Service und vieles mehr. Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Kontakt zum Kundenservice

SDV AG Telefon: 0821 / 71008 -0

DATENSCHUTZERKLÄRUNGEN IM VERSICHERUNGSVERTRIEB

So gestalten Versicherungsmakler Vermittlungen rechtskonform.

von den Rechtsanwälten Conradt/Michaelis, Kanzlei Michaelis

Warum ist eine Datenschutzerklärung im Versicherungsvertrieb notwendig?

Das Bundesdatenschutzgesetz soll den einzelnen Kunden vor Missbrauch seiner personenbezogenen Daten schützen. Für den Versicherungsvermittler stellt die Umsetzung der rechtlichen Bestimmungen eine notwendige, aber bisweilen lästige, Herausforderung dar. Fakt ist, eine Einwilligung des Kunden in eine wirksame Datenschutzerklärung ist zwingend,

ansonsten droht eine (teure) Abmahnung. Bei der Erstellung einer für Sie passenden Datenschutzerklärung sind Ihnen übrigens die Rechtsanwälte der Kanzlei Michaelis gerne behilflich.

Wie muss der Kunde in die Datenschutzerklärung einwilligen?

In diesem Beitrag widmen wir uns der Frage, auf welche formelle Weise der

Kunde seine Einwilligung in die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten erteilen muss. § 4a des Bundesdatenschutzgesetzes sieht dabei zunächst die Schriftform vor, wenn nicht aufgrund besonderer Umstände davon abgewichen werden darf. Dies bedeutet, dass der Makler ein Original der Einwilligungserklärung benötigt, ein Fax, Scan oder eine Datei per Mail würde nicht ausreichen! Die Erklärung wäre schon formal unwirksam.



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Lasse Conradt

Rechtsanwalt
(Versicherungs- und Strafrecht).
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Wissenstipp

WELCHE KOSTEN DROHEN IM FALLE EINER WIRKSAMEN ABMAHNUNG?



Je nach Fall können die Kosten inkl. Verteidigung bis zu 1.000€ betragen.

Rechtliche Gestaltung im Online-Vertrieb

Praxisnah stellt sich natürlich die Frage, ob nicht z. B. speziell der Onlinevertrieb einen solchen „besonderen Umstand“ darstellt. In der ursprünglichen Form der Regelung war diese gesetzliche Regelung (§ 4a BDSG) noch nicht auf die neuen Herausforderungen des wachsenden E-Commerce eingestellt, sodass in den ursprünglichen Kommentierungen zum Gesetz unter die besonderen Umstände zunächst nur besondere Eilbedürftigkeit, langfristige Geschäftsbeziehungen und das eigene Interesse des Betroffenen als Ausnahme gefasst worden sind.



Jedoch ist insbesondere im Onlinevertrieb zu bedenken, dass gerade in den jüngeren Kommentierungen zum Datenschutzgesetz auch die Nutzung einer Einwilligungserklärung im E-Commerce unter die „besonderen Umstände“ gefasst worden ist, sofern nicht bereits die Vorschriften zur elektronischen Einwilligung



bei Telemedien in § 13 Abs. 2 TMG die Anwendung findet. Dies kann also unter Umständen sogar eine Spezialvorschrift sein („lex specialis“), was den Onlinevertrieb auch von Versicherungen angeht. Dabei ist zu beachten, dass in diesem Fall bereits eine elektronische Einwilligung in die Datenverarbeitung möglich sein soll, wenn die Einwilligung durch eine „eindeutige und bewusste Handlung des Nutzers“ erfolgt. Dies setzt aufgrund der Eigenart des Onlinevertriebs schon keine Schriftform (dies würde immer eine eigenhändige Unterschrift erfordern) voraus, sondern kann auch durch andere Wege gewährleistet werden:

Möglichkeit 1

So kann die Einwilligung zum Beispiel per E-Mail an den Nutzer gesendet werden – mit der Aufforderung, diese durch Klicken eines „Links“ zu bestätigen.

Möglichkeit 2

Alternativ kann dem Nutzer die Einwilligungserklärung in einem gesonderten Bildschirmfenster zwingend angezeigt werden. Jede weitere Aktion ist vom vorherigen Anklicken eines darauf gerichteten Auswahlfeldes abhängig zu machen. Grundsätzlich handelt es sich bei diesen Möglichkeiten um die Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung, nach

der regelmäßig eine aktive Handlung des Nutzers durch Opt-In (z. B. Setzen eines Häkchens) ausreichen soll (Erwägungsgrund 25 zur Datenschutz-Grundverordnung). Von einem grundsätzlichen Schriftformerfordernis, wie es noch das „alte“ BDSG vorgesehen hat, kann insofern im Onlinevertrieb Abstand genommen werden.



Zusätzliche Angaben:

Ja, ich möchte den kostenlosen Newsletter der SDV AG abonnieren und habe die **Bedingungen** hierzu gelesen und akzeptiert.

Ich habe die **Datenschutzbedingungen** gelesen und bin damit einverstanden.

Ein Beispiel für Möglichkeit 2: Kontaktformular der SDV AG

Einwilligung in Datenverarbeitung vom Gewerbekunden erforderlich?

Ein weiteres klassisches Problem für den Makler ist jedoch nicht nur die Umsetzbarkeit der Einwilligung eines Verbraucherkunden, sondern auch das grundsätzliche Einwilligungsbedürfnis bei einem Gewerbekunden – dies gilt nicht nur für den Onlinevertrieb, sondern auch für das alltägliche Geschäft.

Aus dem Gesetz ergibt sich aus § 3 BDSG (den Begriffsbestimmungen), dass personenbezogene Daten Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse einer bestimmten oder bestimmbarer natürlichen Person (Betroffener) sind. Da insbesondere die Einwilligung aus § 4a BDSG sich nur auf den Umgang mit diesen personenbezogenen Daten (und besondere Arten personenbezogener Daten) bezieht, fallen nicht-natürliche Personen aus dem Anwendungsbereich „eigentlich“ heraus.



Aber: Der im Gesetz verankerte Grundsatz, dass nur die Daten natürlicher Personen betroffen sind, wird insbesondere durch die Rechtsprechung der Verwaltungsgerichte nicht nur aufgeweicht, sondern zunehmend ausgehebelt. Das BDSG soll insbesondere dann für Unternehmen Anwendung finden, wenn diese in den Schutzbereich des verfassungsrechtlich gewährleisteten „Recht auf informationelle Selbstbestimmung“ nach Art. 14 Grundgesetz fallen (VG Wiesbaden vom 18. Januar 2008, Az. 6 E 1559/06, Oberverwaltungsgericht

Niedersachsen in der Entscheidung zum Az. 10 ME 385/08, VG Wiesbaden, Entscheidung vom 27. Februar 2009, Az. 6 K 1045/08.WI).

Die diesbezüglich wesentlichen finanziellen und personalen Verbindungen treten häufig bei der so genannten „Ein-Mann-GmbH“ oder Einzelfirmen in Form von Einzelkaufleuten auf. Bei diesen sollte davon ausgegangen werden, dass zwischen der eigentlich handelnden juristischen Person und den dahinterstehenden natürlichen Personen ein besonders enger Zusammenhang besteht – und diese folglich in den Schutzbereich des BDSG fallen. Eine Einwilligung ist in diesem Falle zwingend einzuholen.

Unser Fazit



Im Online Versicherungsvertrieb können Sie die datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung relativ einfach mit einem ausdrücklichen „Einwilligungsfeld“ durch aktives Anklicken des Kunden rechtssicher gewährleisten und benötigen nicht die „eigentliche“ schriftliche Einwilligung des Kunden.

Diese technische Lösung sollte der Versicherungsmakler immer gleichermaßen für alle seine Kunden im Online-Vertrieb anbieten, egal ob Verbraucher oder Unternehmer.



KÖNNEN RECHTSANWÄLTE WIRKLICH LOYAL GEGENÜBER DEM VERMITTLER SEIN?

Die anwaltliche „Zwickmühle“

von Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht

Es ist das oberste standesrechtliche Gebot eines Rechtsanwaltes, dass er sich zu 100% für die Interessen seiner Mandanten einzusetzen hat. Der Rechtsanwalt ist schon aus dem Standesrecht der BORA (Berufsordnung für Rechtsanwälte) verpflichtet, zu 100% die Interessen seines Mandanten umfassend zu wahren.

Daher ist es zunächst naheliegend davon auszugehen, dass ein Rechtsanwalt gegenüber seinem Mandanten auch stets zu 100% loyal sein muss. Aber ist der Vermittler auch der Mandant? Schauen wir uns jetzt die Rechtslage etwas genauer an:

Typischer Sachverhalt

Ein Versicherungsnehmer (VN) erhält aus seinem Versicherungsvertrag nicht die vereinbarte vertragliche Leistung im Schadenfall. Der Versicherungsmakler rät dem VN zur Beauftragung eines Rechtsanwaltes, um die berechtigten Ansprüche durchzusetzen.

Wir haben sodann alles dafür zu leisten, dass der Versicherungsnehmer diesen Leistungsanspruch erfolgreich gegenüber seinem Versicherer durchsetzt. Leider kommt es immer häufiger vor, dass der Versicherer die Leistung verweigert

und sogar auf ein Verschulden des Vermittlers hinweist. In der Regel ist es dann gern der Versicherungsmakler, auf den die Verantwortung der Nicht-Regulierung abgeschoben wird (z. B. bei der vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung). Liegt also nun eine „normale Bevollmächtigung“ und Beauftragung des Rechtsanwaltes vor, so muss dieser aus dem Mandatsverhältnis heraus seinem Kunden empfehlen, auch den Vermittler (zumeist Makler) zu verklagen oder diesem zumindest im Rahmen des gerichtlichen Prozesses (gegen den VR) den Streit zu verkünden. Anderenfalls läuft der Mandant (VN) und auch der Rechtsanwalt Gefahr, dass mögliche Ansprüche aus der denkbaren Beratungspflichtverletzung des Maklers verjähren. Der Rechtsanwalt oder auch die Rechtsanwältin müssen ihren Mandanten gegenüber zu 100% loyal sein. Der Rechtsanwalt hat daher zumindest darauf

hinzuweisen, dass, neben dem strittigen Anspruch aus dem Versicherungsvertrag, auch ein Anspruch in gleicher Höhe gegenüber dem Vermittler bestehen



Wissenstipp

WAS IST EINE STREIT- VERKÜNDUNG?

Durch die Streitverkündung wird die Beteiligung eines Dritten an einem Rechtsstreit herbeigeführt. Der Zweck ist es, diesen Dritten an die Entscheidungen des Prozesses bei einem etwaigen Folgeprozess zu binden.

könnte, wenn z. B. anderweitig ein wirksamer Versicherungsschutz hätte vereinbart werden können oder den Makler ein Beratungsverschulden treffen könnte. Würde der Rechtsanwalt einen solchen Hinweis und eine solche Beratung gegenüber seinem Mandanten, dem VN, nicht leisten, so würde er sich möglicherweise gegenüber seinem Mandanten sogar selbst schadenersatzpflichtig machen. Würden also die erkennbaren möglichen Ansprüche gegenüber dem Vermittler verjähren, so haftet der Rechtsanwalt seinem Mandanten gegenüber auf vollständigen (möglichen) Schadenersatz wegen unvollständiger Beratung.

Echte Loyalität

Kann es in Ansehung dieser eindeutigen Rechtslage dann noch eine Loyalität gegenüber dem Vermittler/Makler geben? Vermutlich selten, denn entweder der Makler oder auch der Rechtsanwalt würden in gleicher Höhe gegenüber dem Mandanten/Versicherungsnehmer haften.

► **Stellen Sie sich also die Frage: Geht die Freundschaft Ihres Rechtsanwaltes zu Ihnen als Versicherungsmakler soweit, dass er Ihren Schaden gegebenenfalls selbst übernehmen würde? Vielleicht nicht immer ... Mit der Folge, dass er Ihren Kunden „in dieser Zwickmühle“ gegen Sie zu beraten hat.**

Lösung des Loyalitätskonfliktes durch unsere Kanzlei

Wir möchten unsere Loyalität gegenüber unserer Maklerschaft klar und unmissverständlich zum Ausdruck bringen. Hierfür gibt es aber nur einen denkbaren Weg: Die beratende Kanzlei hat immer mit dem vom Makler/Vermittler empfohlenen Mandanten ein ausdrücklich eingeschränktes Mandat abzuschließen. Dabei ist dem Versicherungsnehmer bei der Mandatsübertragung bereits klar und unmissverständlich vor Augen zu führen, dass z. B. wir, die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, unserer Geschäftsbeziehung zum Versicherungsmakler stets den loyalen Vorrang einräumen, wenn wir ein Kundenmandat von „unseren“ Maklern annehmen.



Die Kanzlei Michaelis übernimmt in diesen Konstellationen nur die eingeschränkten Mandate zur Durchsetzung von Leistungsansprüchen gegenüber dem Versicherer. Mit dieser Mandatsübernahme erklären wir bereits unmissverständlich, dass eine ansonsten erforderliche „automatische Prüfung“ von etwaigen Beratungspflichtverletzungen des Vermittlers unterbleibt, wenn der Versicherungsnehmer auf Empfehlung unserer Makler an uns verwiesen wurde. Dies vereinbaren wir dann immer individuell mit unserem (neuen) Mandanten.

Das garantieren wir

Wir sprechen unseren Maklern daher eine rechtsverbindliche und unmissverständliche Garantieerklärung aus, dass wir ihnen gegenüber niemals den Vorwurf einer möglichen Beratungspflichtverletzung erheben, wenn es um die Schadenkompensation aus der Geltendmachung der Versicherungsleistung geht. Die Kanzlei Michaelis garantiert ihren Maklern die 100%-ige Loyalität, die nur möglich ist, wenn rechtsverbindlich von Anfang an ein eingeschränktes Mandat erteilt wird. Viele Makler arbei-



ten bekanntermaßen natürlich auch mit anderen vor Ort ansässigen Rechtsanwälten zusammen. Jedem Makler können wir jedoch nur dringend empfehlen, dass er niemals die Loyalität seines Anwaltes, entgegen den gesetzlichen Verpflichtungen des Anwaltes, auf die Probe stellen muss. Diese Sicherheit hat der Versicherungsmakler nur dann, wenn rechtlich transparent sichergestellt ist, dass der Rechtsanwalt immer nur ein eingeschränktes Mandat mit dem VN vereinbart. Bei der Weiterempfehlung von Rechtsanwälten sollte also jeder Versicherungsmakler darauf achten, wen und auf welcher Rechtsgrundlage (eingeschränktes Mandat oder „übliche Beauftragung“) er weiterempfiehlt!

Unser Fazit

Die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte garantiert eine 100%-ige Loyalität gegenüber den kooperierenden Versicherungsvermittlern und dokumentiert dies nicht nur mit einer Garantieerklärung, sondern stets mit der Vereinbarung eines eingeschränkten Mandates gegenüber den angetragenen Versicherungsnehmern.

Vermittler, die die Kanzlei Michaelis weiterempfehlen, haben also die absolute Sicherheit, dass nicht plötzlich durch den umfassend prüfenden Rechtsanwalt – der rechtlich hierzu verpflichtet wäre – der Vorwurf eines möglichen Beratungverschuldens des Vermittlers erhoben wird. Vollkommen ungeachtet der Frage, ob an einem solchen Vorwurf gegen den Vermittler überhaupt etwas dran ist oder nicht.

Wir sind echte Makleranwälte und unterstützen bundesweit immer nur unsere Maklerschaft und deren Kunden, keinesfalls aber darf unsere uneingeschränkte Loyalität gegenüber unseren Maklern in Frage gestellt werden können. Leider ist es aber so, dass viele nicht um diese „Zwickmühle der Rechtsanwälte“ wissen oder dieses Problem nicht rechtzeitig erkennen.

Sie jetzt aber schon!





Swiss Life erweitert bAV-Angebot

Swiss Life bietet Kunden mit einer betrieblichen Altersvorsorge nun die Möglichkeit, eine zusätzliche Todesfallleistung in Form einer Kapital- oder Rentenzahlung abzuschließen.



BavariaDirekt – neuer Hundehalterhaftpflicht-Tarif

Der komplett überarbeitete Tarif wurde analog der Privathaftpflichtversicherung gestaltet und bietet jetzt einen deutlich umfangreicheren Schutz und für jeden Kunden die passende Absicherung durch drei Tarifvarianten.



Universa verbessert Kfz-Versicherung

Die Universa bietet einen neuen Tarif mit erhöhter Deckungssumme auf 15 Millionen Euro. Weiterhin mitversichert sind außerdem Extras wie grobe Fahrlässigkeit sowie ein kostenfreier Rabattretter im Schadensfall.



ERGO – Ertragsausfall Plus

Die ERGO bietet mit dem Produkt Ertragsausfall Plus ein Novum in der Ertragsausfallversicherung. Durch diesen Zusatzbaustein im Rahmen der Geschäftsinhaltsversicherung erhalten Kunden eine feste Ausfallentschädigung aufgrund einer Sperrung öffentlich zugänglicher Bereiche. Abgesichert sind Sperrungen, die Behörden oder das Militär anordnen und durchführen, weil eine Bedrohung für die Bevölkerung besteht.



Continentale setzt auf fondsgebundene Rententarife

Die Continentale Lebensversicherung bietet ihr Modell GarantiePlus nun für alle fondsgebundenen Rententarife an. Bislang gab es lediglich für die BasisRente Invest die Möglichkeit einer flexiblen Fondswahl und eines bis zu 100 Prozent garantierten Rentenfaktors.



Gothaer bringt neue Krankenzusatzversicherung auf den Markt

Der neue Tarif MediClinic ermöglicht auch gesetzlich Versicherten eine privatärztliche Behandlung und einen Anspruch auf ein Ein- bzw. Zweibettzimmer. Ein Angebotsvergleich lohnt sich!



Württembergische: Pflegetarif PremiumPlus – einfach ausgezeichnet

Der Top-Versicherungsschutz wurde von Öko Test bestätigt. Der Tarif hat hierbei bei der Altersgruppe der 35-jährigen den 1. Rang, bei Kindern und 65-jährigen den 2. Rang erhalten.



Mehr dazu finden Sie immer aktuell auf Ihrem persönlichen SDV Extranet.



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 0 89 / 37 417 -597

Mobil: 0 173 / 28 44 337

E-Mail: richard.lechner@continentale.de

www.contactm.de/basisrente-invest

►► *Gesparte Steuern werden zum Rendite-Ersatz.* ◀◀



AUF EINEN BLICK

► *GÜNSTIGER EINSTIEG SCHON AB 25 EURO IM MONAT BEI UMFANGREICHEN ERHÖHMUNGSMÖGLICHKEITEN UND FLEXIBLEN SONDERZAHLUNGEN*

► *TARIFSTUFEN – FLEXIBLERE VERGÜNSTIGUNGSMÖGLICHKEITEN*

► *GARANTIE-RETTET: URSPRÜNGLICH VEREINBARE VERTRAGSGRUNDLAGEN FÜR KUNDEN UND VERMITTLER GELTEN AUCH FÜR SONDERZAHLUNGEN, BEITRAGSERHÖHMUNGEN, DYNAMIK, NACHVERSICHERUNGEN, ZUGETEILTE ÜBERSCHÜSSE UND DEN FLEXIBLEN RENTENBEGINN*

Lebenslanges Einkommen FÜR LEBENSLANGE FIXKOSTEN

Flexibilität und Wahlfreiheit bietet die BasisRente Invest der Continentale Lebensversicherung. Zudem profitiert der Kunde von einem der höchsten Rentenfaktoren am Markt. Diesen kann er sich in Höhe von 100 Prozent sichern.

Attraktive Steuervorteile sind ein Argument für die staatlich geförderte Rürup-Rente – auch Basis-Rente genannt. Besonders in Zeiten niedriger Zinsen werden gesparte Steuern zum Rendite-Ersatz. Die staatliche Förderung wirkt also wie ein neuer Zins. Ein Vorteil, der bei nicht geförderten Absicherungen oder Sparanlagen verloren geht.

Ein Kritikpunkt an der Basis-Rente ist häufig, dass der Kunde keine Kapitalauszahlung wählen darf. Er erhält die Leistung immer in Form einer lebenslangen Rente. Das ist aus gutem Grund so. Denn tatsächlich ist dies ein Vorteil. Wer sein Vermögen selbst einteilen muss, stellt irgendwann fest, dass am Ende des Geldes noch viel Lebenszeit übrig ist. Denn die meisten unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung deutlich: Laut einer aktuellen GDV-Studie leben Menschen im

Durchschnitt sieben Jahre länger als sie denken. Das Risiko, das mit der steigenden Lebenserwartung einhergeht, trägt bei einer Rentenversicherungen der Produktgeber. Der Versicherer zahlt, unabhängig davon, wie lange der Kunde lebt.

Potenzial des Kapitalmarktes nutzen

Wer lebenslange Ausgaben hat, wie zum Beispiel eine private Krankheitskostenvollversicherung, benötigt auch ein lebenslanges Einkommen. Gerade im Alter ist hier eine leistungsstarke Absicherung wichtig, weil Einsparungen in diesem Bereich schwierig sind. Mit der Basis-Rente sind solche Fixkosten abgesichert – und zwar steuergefördert. Die fondsgebundene Rentenversicherung mit einer langfristigen Investition in entsprechende Anlagen nutzt zusätzlich das Potenzial des Kapitalmarktes.

Individuelle Steuervorteile ausschöpfen

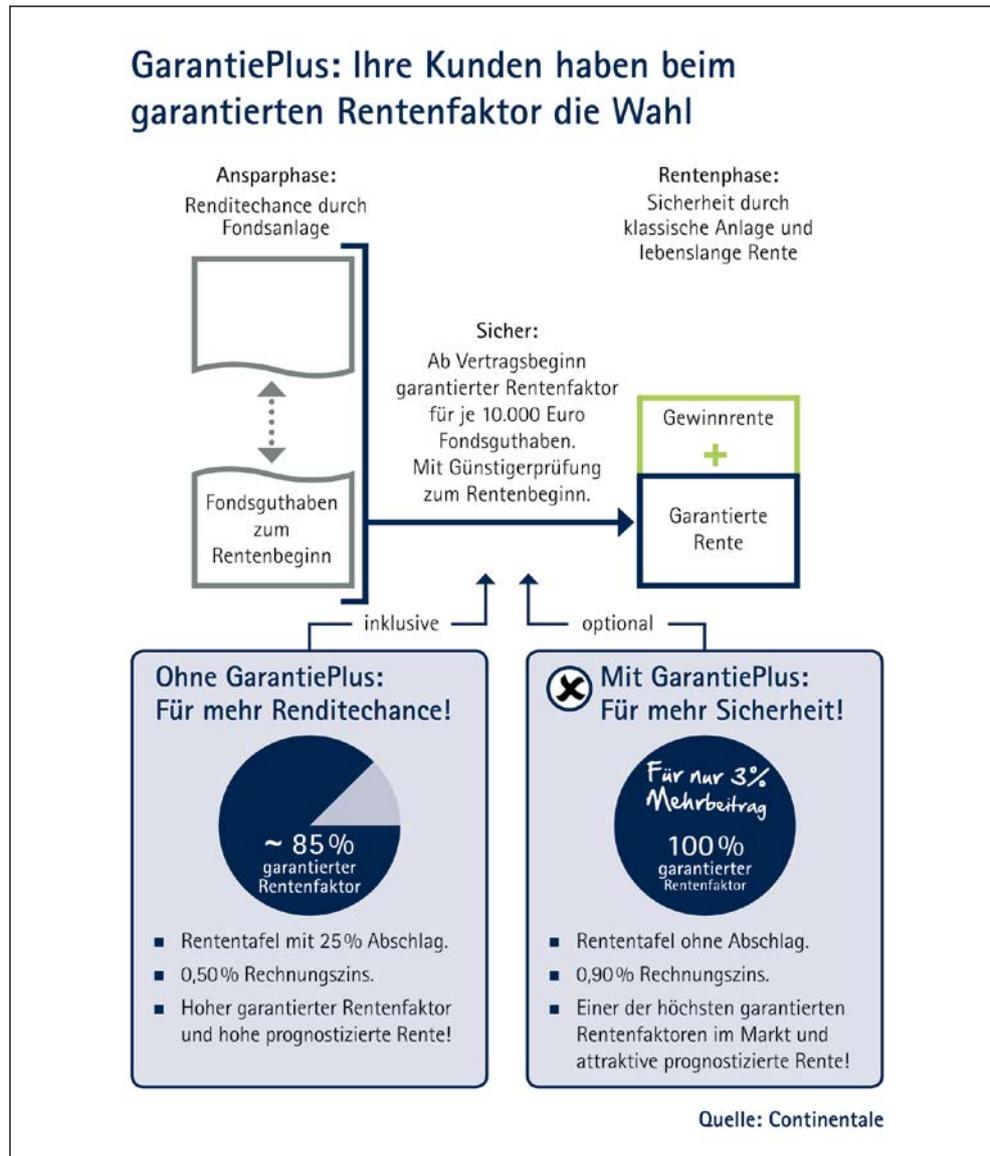
Die BasisRente Invest der Continentale Lebensversicherung bietet Flexibilität und Wahlfreiheit. Möglich ist der Einstieg schon ab einem monatlichen Beitrag von 25 Euro. Mit flexiblen Sonderzahlungen ab 250 Euro kann der Kunde seine Rente aufstocken. Das ist vor allem für Selbstständige mit schwankendem Einkommen ein Vorteil. Sie können einen niedrigeren monatlichen Beitrag vereinbaren. Erst am Jahresende legen sie fest, wie viel sie über Sonderzahlungen zusätzlich in ihre Altersvorsorge investieren. Damit werden individuelle Steuervorteile jedes Jahr optimal genutzt. Je mehr Steuern gezahlt werden, desto größer ist der Vorteil. Das Besondere: Allen Sonderzahlungen liegen immer die ursprünglich vereinbarten Rechnungsgrundlagen zugrunde. Gleiches gilt für Beitragserhöhungen, Dynamik, Nachversicherungen, zugeteilte Überschüsse und den flexiblen Rentenbeginn.

Der Kunde entscheidet über seine Planungssicherheit

Wie das Fondsguthaben später verrentet wird, weiß der Kunde von Beginn an. Denn bei der Continentale steht der Rentenfaktor bereits bei Abschluss fest. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Der Kunde entscheidet dabei selbst: Im Normalfall wird ihm der Rentenfaktor in Höhe von rund 85 Prozent garantiert. Für nur 3 Prozent Mehrbeitrag kann er sich ihn mit dem Wahlbaustein GarantiePlus in Höhe von 100 Prozent sichern. Der jeweilige Rentenfaktor ist immer fest garantiert. Damit bietet der Lebensversicherer einen der höchsten Rentenfaktoren am Markt – ohne Treuhänderklausel.

Schutz bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit

Ein Risiko während der Ansparphase ist der Verlust von Einkommen. Sinnvoll



Für nur 3 Prozent Mehrbeitrag kann sich der Kunde den Rentenfaktor in Höhe von 100 Prozent sichern.

ist es daher, die Altersvorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) oder Erwerbsunfähigkeit (EU) finanziell abzusichern. Wer sich für die EasyBUZ oder EasyEUZ entscheidet, profitiert bei der Continentale von den ausgezeichneten Bedingungen ihrer Premium-Produkte in der BU und EU. Der Kunde muss nur drei klar verständliche Gesundheitsfragen beantworten und ist bei Abschluss sofort geschützt. Kann er seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht

mehr ausüben, zahlt die Continentale anstelle des Versicherten dessen Rentenbeitrag weiter. Optional kann der Kunde eine zusätzliche Rente bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit abschließen. Die Beiträge dafür sind ebenfalls steuerlich absetzbar. Der Lebensversicherer sichert dem Kunden stets eine optimale Verteilung der Beiträge zu.



Timo Suchert

Leiter Produktmanagement Sach-, Haftpflicht und Unfallversicherung

VHV Allgemeine Versicherungen AG
Telefon: +49 511 9070

E-Mail: info@vhv.de
www.vhv-partner.de



AUF EINEN BLICK

HIGHLIGHTS DER NEUEN
PRIVATHAFTPFLICHT DER VHV

- ▶ GEGENSEITIGE ANSPRÜCHE
BEI PERSONENSCHÄDEN
- ▶ FLUGMODELLE / DROHNEN
MIT MOTOR BIS 250 G
(KLASSIK-GARANT) UND BIS
5 KG IM ZUSATZBAUSTEIN
EXKLUSIV.
- ▶ VERSICHERUNGSSCHUTZ
FÜR ANSPRÜCHE AUFGRUND
DER VERLETZUNG VON
PERSÖNLICHKEITS- UND
NAMENSRECHTEN
- ▶ UMFANGREICHES KFZ-PAKET
(ZUSATZBAUSTEIN EXKLUSIV)
- ▶ OPFER-SCHUTZ –
BSP. FAHRRADUNFALL MIT
FLÜCHTIGEM TÄTER
- ▶ ATTRAKTIVE PREISE

Privathaftpflicht SCHÜTZT AUCH DROHNENBESITZER

Egal ob kleine Alltagspannen oder große Unfälle: Wenn Menschen als Privatpersonen etwas beschädigen, zerstören oder jemanden verletzen, müssen sie dafür aufkommen. Kleine Unachtsamkeiten können den Verursacher schnell in den finanziellen Ruin stürzen, wenn beispielsweise eine Person zu Schaden kommt. Mit einer Privathaftpflichtversicherung (PHV) kann sich jeder davor für wenig Geld schützen.

Drohnen brauchen Versicherungsschutz

Für Kunden und Vermittler ist es wichtig, dass der Versicherungsschutz mit den neuen digitalen und technischen Entwicklungen Schritt hält. Ein Beispiel sind Drohnen. Die VHV bietet in dem neuen PHV-Tarif KLASSIK-GARANT auch Versicherungsschutz für Schäden durch ferngesteuerte und motorbetriebene Flugmodelle bis zu einem Gewicht von 250g an. Das deckt den Versicherungsschutz für die meisten privat genutzten Drohnen ausreichend ab. Im Baustein Exklusiv sind sogar Flugmodelle und Drohnen bis zu 5kg Gewicht versichert. Grundsätzlich ist es bei der PHV wichtig, auf die Ver-

sicherungssumme zu achten – bei der VHV sind das 10 Mio. Euro für Personen-, Sach- und Vermögensschäden (50 Mio. Euro im Baustein EXKLUSIV).

PHV mit Leistungs-Update-Garantie und BEST-LEISTUNG

Zu den neuen Leistungsmerkmalen gehören Risiken, wie z.B. gegenseitige Ansprüche Mitversicherter bei Personenschäden oder eine Absicherung bei der Verletzung von Persönlichkeits- und Namensrechten. Mit den insgesamt 28 verbesserten und neuen Leistungen wird auf die bewährte Struktur gesetzt: Es gibt wie gewohnt den Klassik-GARANT und optional den Zusatzbaustein EXKLUSIV. Dank der bewährten Leistungs-Update-Garantie profitieren Kunden älterer Tarifgenerationen automatisch von späteren Leistungsverbesserungen des Tarifs. Vermittler entlastet dies von der regelmäßigen Überprüfung der Verträge. Mit unserer Best-Leistungs-Garantie – einer optionalen Leistung zum Zusatzbaustein EXKLUSIV – erhalten Kunden immer die bestmögliche Leistung am Markt. Und Vermittler profitieren von einem Höchstmaß an Beratungssicherheit.

VON DEN MACHERN DER
BEST-LEISTUNGS-GARANTIE

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV 
VERSICHERUNGEN



NEU ZUM 13.05.

HAFTPFLICHT – EINFACH UNVERBESSERLICH

28 x VERBESSERT – NOCH GÜNSTIGER

Noch mehr Absicherung – noch weniger Beitrag: Damit setzt sich die neue VHV Privathaftpflicht klar vom Wettbewerb ab. 28 zusätzliche Top-Leistungen machen PHV KLASSIK-GARANT, den Baustein EXKLUSIV und unsere Best-Leistungs-Garantie zum echten Preis-Leistungs-Meister. Sichern Sie Ihren Kunden bedeutende und zum Teil einzigartige Leistungen, wie den weitreichenden VHV Opferschutz, die volle Absicherung aller mitversicherten Personen bei Deliktsunfähigkeit oder die Absicherung geliehener Sachen bis zur Versicherungssumme. Und wem das nicht reicht, der sichert sich mit der Best-Leistungs-Garantie den Schutz aller deutschen Versicherer – jetzt und in Zukunft.

Mehr Infos unter vhv-partner.de



Allianz Lebensversicherungs-AG, Maklervertrieb Stuttgart
Mario Granzer, Key Account Manager Maklerverbünde

Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon: 0711 / 663 -3614
Telefax: 0711 / 663 -83614

Mobil: 0172 / 10 40 131
E-Mail: mario.granzer@allianz.de



AUF EINEN **BLICK**

► *VERSORGUNGSWERKKARTEN GEBEN IHNEN ÜBERZEUGENDE ARGUMENTE UND SICHERHEIT FÜR IHRE BERATUNG AN DIE HAND.*

► *DIE VERSORGUNGSWERK-LANDKARTE VERSCHAFFT IHNEN EINEN ÜBERBLICK ÜBER ALLE VERSORGUNGSWERKE EINER BERUFSGRUPPE*

► *[HTTPS://MAKLER.EJOURNAL-ALLIANZ.DE/INDEX/SENDCONTENT/ID/3086?T=92MAKVEV16](https://makler.ejournal-allianz.de/index/sendcontent/id/3086?t=92MAKVEV16)*

WER ZIELT, TRIFFT BESSER

Ärzte, Anwälte und andere Kammerberufe sind oft über ein Versorgungswerk abgesichert. Ein neues Konzept unterstützt Makler, Satzungen schnell zu erfassen und hier zu beraten.

Es gibt einige Stolpersteine in der Beratung spezieller Zielgruppen. Dazu gehören zum Beispiel Angehörige von Kammerberufen wie Ärzte oder auch Rechtsanwälte. Das Problem dort: Die Versorgungswerke leisten nicht das, was die Mitglieder im Fall einer Berufsunfähigkeit erwarten. Kann der Versicherte nicht mehr arbeiten, bestehen oft erhebliche Versorgungslücken. Deutlich wird das aber erst, wenn es zum Leistungsfall kommt.

Um diese Versorgungslücken aufzuzeigen, hat Allianz Leben gemeinsam mit dem Unternehmen Ginkgo Concept Informationen und Unterlagen zusammengestellt. Sie helfen bei der Vorbereitung und der Akquise und Beratung von Kammerberuflern. Ein Kernstück dieses Konzepts sind die Versorgungswerkskarten. Sie enthalten wichtige Zahlen, Daten und Fakten zu den jeweiligen Versorgungswerken der entsprechenden Zielgruppe. Die Karten geben Antworten auf Fragen

wie: Welche Voraussetzungen müssen für eine Leistung erfüllt sein? Wodurch entsteht ein Anspruch auf und was verhindert eine Leistung?

Neben den Versorgungswerkskarten liefert das Konzept eine Landkarte für jeden Berufsstand. So wissen Makler, welches Versorgungswerk für wen zuständig ist. Dazu gibt es eine Allianz Karte mit einem Beraterpaket inklusive Beratungsnavigation und Mustertextvorlagen sowie weitere Zielgruppeninformationen für verschiedene Berufsgruppen.

Alle Informationen zu dem Konzept erhalten Sie nach Registrierung unter folgendem Link: <https://makler.ejournal-allianz.de/index/sendcontent/id/3086?t=92MAKVEV16>

Hier finden Sie auch die Links zum YouTube Erklärungsfilm »Kai weiß Bescheid« und zu einem Interview mit Lars Christiansen, dem geschäftsführenden Gesellschafter von Ginkgo Concept.



Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

So viel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeiträge steigen – aber nicht die Nettobeiträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperSchutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beiträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Annahmequote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG



Einfach ein gutes Gefühl.

Ihre Kunden sollten für alle Fälle
vorsorgen: mit unserer
Berufsunfähigkeitsversicherung.

Mehr Infos unter: www.nuernberger.de



Fonds-Rente mit Steuervorteil



Continentale BasisRente Invest

Mit der BasisRente Invest halten sich Ihre Kunden ganz flexibel alle Optionen für die steuerliche Höchstförderung offen.

- Schon ab 25 Euro im Monat.
- Umfangreichen Erhöhungsmöglichkeiten – immer zu den ursprünglich vereinbarten Rechnungsgrundlagen.
- Exzellente und flexible Fondsanlage für hohe Renditechance – Auswahl aus über 50 namhaften Fonds und Depots.
- Einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren am Markt. Mit GarantiePlus ist er in Höhe von 100 % garantiert – ohne Treuhänderklausel.
- PremiumBUZ/EUZ mit Top-Bedingungen – steuerlich geförderte BU-/EU-Vorsorge.
- EasyBUZ/EUZ – Beitragsbefreiung bei BU/EU mit vereinfachter Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeit.



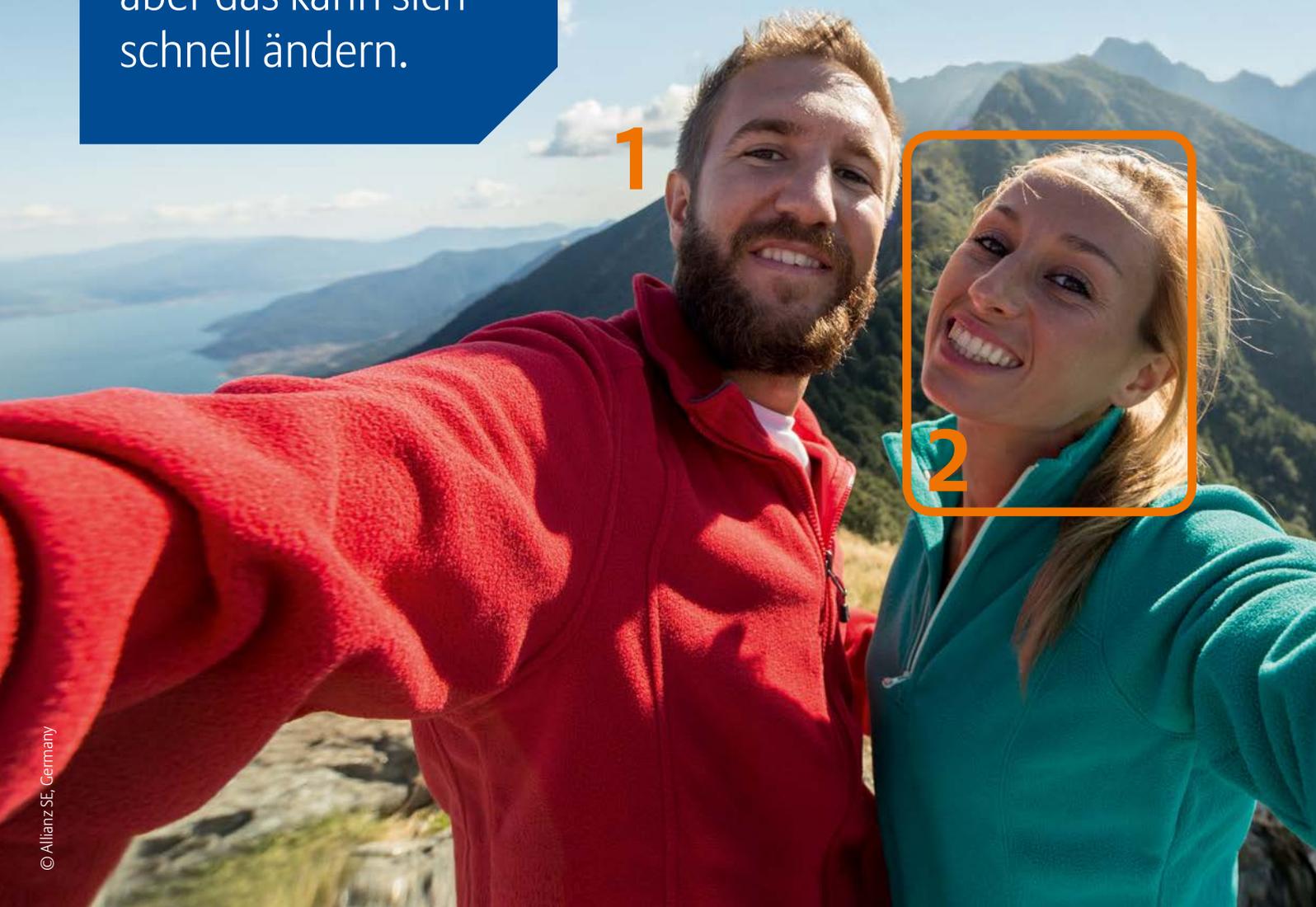
Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg
Tel. 089 - 37417-597
Fax 0911 - 5697-107
Mobil 0173 - 2844337
richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/BasisRente-Invest



Jeder 2. wird pflegebedürftig!

Jetzt noch fit
und unabhängig –
aber das kann sich
schnell ändern.



© Allianz SE, Germany

Pflegeprodukte, die überzeugen:

Die Allianz hat für jeden die passende Lösung.
Lernen Sie das vielfältige Produktangebot der Allianz kennen.

Lassen Sie sich jetzt über das vielfältige Produktangebot
der Allianz von Ihrem Maklerbetreuer beraten oder
informieren Sie sich über www.makler.allianz.de.

**Hoffentlich
Allianz versichert.**

Allianz 



Hand in Hand ist ...

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Seit Anfang des Jahres haben die meisten Krankenkassen ihren Zusatzbeitrag erhöht. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragssätze gehen bei uns Hand in Hand. Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer



Testen Sie jetzt unser **Magazin für Versicherungsprofis** zwei Ausgaben lang kostenlos.

- 2 Ausgaben testen
- Anschließend 6 Magazine jährlich
- Profiabo für nur 24,- € inkl. Versand
- Ersparnis von 36%



Das Magazin Pfefferminzia testen. Einfach QR-Code einscannen oder unsere Website besuchen:
www.pfefferminzia.de/magazin

NEU!


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FLEXABEL

Klassik

Fonds

**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTE^{Flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben
Telefon 089 23195223 • Mobil 0174 3466861 • mathias.meier@alte-leipzig.de

VORSCHAU

erscheint
im
Oktober
2017

Lesen Sie im nächsten Heft:

Digitales Maklerbüro:

Chancen erkennen – Risiken vermeiden

Neues Spiel, neues Glück?



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30

86153 Augsburg

Telefon 0821 / 71008 -0

Fax 0821 / 71008 -999

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),

Gerhard Lippert, Thomas Müller

KONZEPTION UND TEXT

ichunddu Werbeagentur

www.ichunddu.eu

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Daniela Fitzel

LAYOUT / AUFBAU

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

DRUCK-Kultur GmbH, printmedien & direktmarketing
Pfarrweg 21, 81539 München, www.druck-kultur.de

BILDNACHWEISE

Titelseite, Seite 03 bis 25, 38: Getty Images

Sie finden uns auch bei:



Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

Top-Rechtsschutz



Beitragsgarantie
auch für 2017 und 2018



Unbegrenzte Versicherungssumme – weltweit



Verzicht auf Einrede der Vorvertraglichkeit (5-Jahres-Regelung)



Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken



Anrechnung schadenfreier Vorversicherungsjahre, sogar bis SB 0,- €



Konzernunabhängigkeit



Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis

**... bereits für 199,- €
im Privat-, Berufs- und
Verkehrs-Rechtsschutz!**



vermittler.ks-auxilia.de



**KS/AUXILIA
Rechtsschutz**



Es gibt Versicherungsleistungen, die können Sie in der Schweiz lange suchen.

Deshalb hat SIGNAL IDUNA besonders für Grenzgänger in der Privaten Krankenversicherung einiges zu bieten. Von der Zusatz-Versicherung bis zur Rundum-Versorgung finden Sie hier genau den Tarif, der optimal zu Ihnen und Ihrer Situation passt. Wenn für Sie also exklusive Leistungen genauso wichtig sind wie hohe Rückerstattungen, rufen Sie uns doch einfach mal an.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen